

民間分譲住宅の価格と配置・階層・販売速度等の関係についての考察

岡 野 清

A Study on Relationship of Price and Sales Speed of Private Residential Buildings for Sale in lot.

Kiyoshi OKANO

It seems that sales element of the private residential buildings for sale in lot, is decided accordings to the place, traffic convenience, the sail, dedign and scale of construction, degree of fixtures, and another element, the price.

In this study, relationship of the price and sales speed is considered, putting the other elements under same condition.

は じ め に

人口が大都市集中化する現象は益々過密、過疎の傾向を助長して、大都市ではさまざまな公害の要因を生み出していることは周知の通りであるが、大都市への通勤難と住宅難解決の一手段として民間分譲住宅（マンション）を高層化して平面的に拡拓する都市形態を立体化して、職住接近の動向が大都市への人口流入を一面に於て消化し、高層住宅化することによって緑地を増し、遊園地、駐車場を得て、ややもすればスラム化する無秩序な増加人口を整理して大都市の社会活動、経済活動を円滑にし、かつ、大都市の立体化を促進する根元となりつつある。昭和37年法律第69号によって従来棟割長屋に通用されていた、共有登記の分野に新たに区分所有等に関する法律として37カ条付則7カ条の法令が制定され鉄筋の高層分譲住宅が本格的に普及しはじめたのであるが、昭和39年をピークに、都心からの交通機関の郊外進散による未開発の宅地化や郊外土地投資の魅力からか、何れにしろ通勤圏（副都心までの所要時間1時間半）への住宅地購入が一般勤労所得層の購買圏内にもあったが、郊外地価の高騰は通勤距離をますます遠ざけ、最早一戸建住居実現の夢は不可能なまでに追込んだが、一方国所得の向上と、住宅ローン、高価な都心土地も高層化することによって一戸当りの土地負担率の軽減、通勤距離短縮による時間、費用、被労の軽減による消極的利益が都心住居を助成し、一方では通勤交通難と郊外土地騰貴及び近代的生活機構に対応した住居の機能性を求める社会需要が、都心の高層住宅へと追いやったのである。昭和30年

頃からこの種の建物は企画されていたが、東京都では39年の62棟、1812戸をピークに漸時減少の傾向を見せたが昭和43年から前述の理由で急ピッチに上昇の拍車をかけ43年度304棟、44年度は500棟に迫って、1日平均1棟を上廻る誕生と言われている。

表 1 年度別建築棟数、戸数

年度別	分 譲		賃 貸		計	
	棟数	戸 数	棟数	戸数	棟数	戸数
30～35年	17	428	10	794	27	1,222
36～38年	37	1,407	31	703	68	2,110
39年	38	1,235	24	577	62	1,812
40年	33	1,316	19	407	52	1,723
41年	29	1,547	17	985	46	2,532
42年	40	1,921	9	219	49	2,140
年不明	7	282	9	291	16	573
計	201	8,136	119	3,976	320	12,121

（不動産経済研究所資料より）

昭和42年までの副都心近郊の民間分譲マンションの累積調査では新宿、渋谷、池袋へ出るための時間距離別戸数分布は5分以内が27件1071戸、5～10分以内が26件1101戸、合計53件2172戸で7分がピークを示し、副都心までの時間距離は30分以内で100%に達していた。これはマンションの様に一戸の投価所有物に専有の土地が付随しない場合は上昇率の騰増する要因がないため、投資的意識

の売買が土地の分だけ削減され、むしろ消費的経費の形で表現されてくる。だから購入者は住宅のもつ資産的価値よりもむしろ住宅の果す可き本質的価値、機能的価値を自然と購入対象が限られてくる。住宅一般的には成立する条件より土地投資に関する妙味のファクターを除いた条件下にしか成立しないことになり、結局は機能性、便利さが評価対照になるのであろう。その限りに於てこれらの既存住宅のパターンは副都心へ30分までが限度となり、そのパターンは駅から5分、副都心までの乗車時間10分が典型的なスタイルとされ、当時の統計からはこの範囲をいつ脱して成立することが危ぶまれていた。然しこの限界は地価が上昇を続けた場合、マンション1戸当りの占める土地負担分（通常高層の最底20㎡～中層50㎡程度）だけ1戸当りの売価が増えることになるので、地価の安い所を選んで都心から益々遠ざからざるを得なくなる。住居の本質的な立地条件としては「交通に便利な位置にある」の外に「住宅それ自体が機能的であること」、「明るい静かな住居環境」に囲まれていることが挙げられるから、敷地負担分の地価の高騰からそれらの要因を加不足した額が、住宅市場に於ける購買力を超

えない範囲内でマンション可能地は都心から効外へと進出する訳である。

昭和43年住宅公団が公共及び民間分譲住宅需要調査から「分譲住宅取得者における住宅分析」によると、購買力も漸時増加して、さきの昭和42年度までの累計調査では家族構成は東急電鉄の調査からみて平均4人の核家族とみてよく、それに適当な規模として85㎡と考えられるが需要層からの限度は東急不動産、住宅公団の資料から50万～150万/年収がピークとなっているところから健全な線としては400万円（譲渡価格）とされていたが、43年調査では民間マンションの平均値590万円 一戸建分譲（高級）平均630万と高騰している。図2の平均これは土地負担分及び工事費の増加と需要者の購買力の増加、及び銀行ローン等の利用と考えられる。因みに頭金の支払額についてはマンションの場合で、250万から300万円が23.4%、300万円から400万円までが22.9%、500万円以上を即金で支払った人が37.9%と他の公共事業と比較すると少ない率である。平均するとマンションの場合ローン利用37.7%、ローン利用なし48.7%と以後年次を追ってローン利用率が高まって来ている。こうした趨勢の中

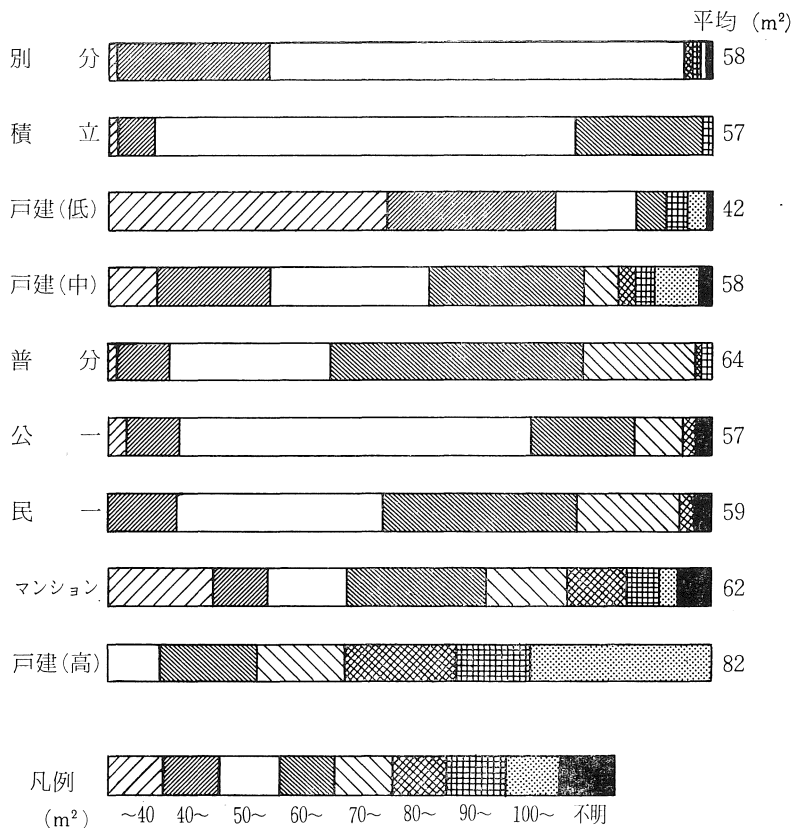


図 1 住 宅 規 模

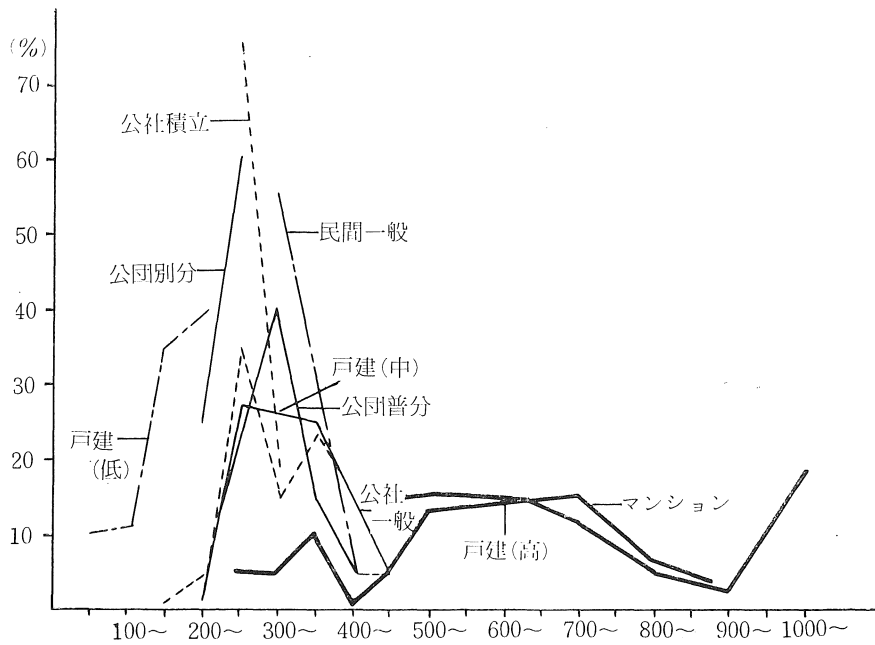


図 2 住 宅 の 価 格

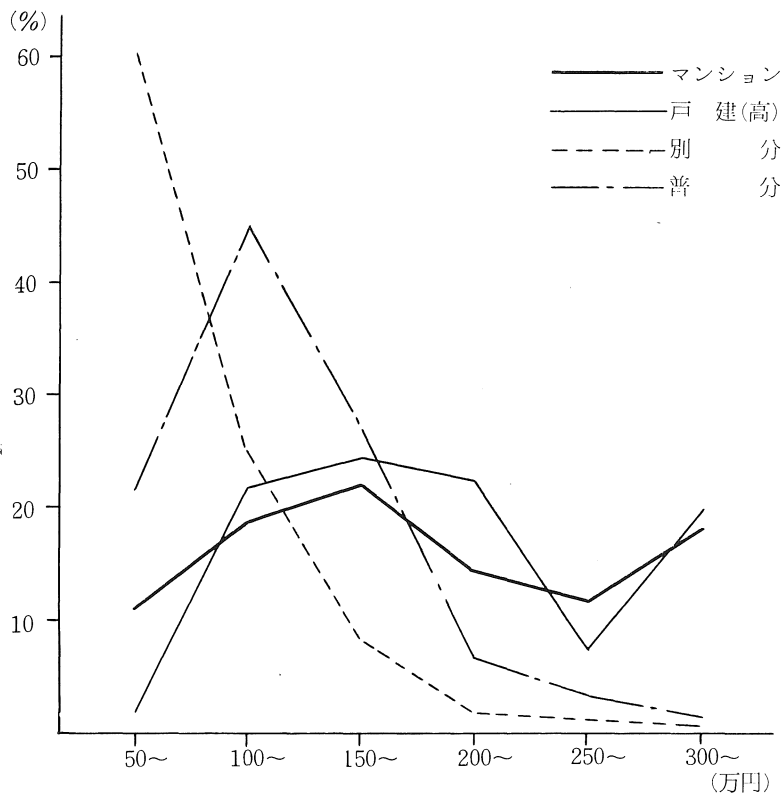


図 3 年 収 分 布

にあって、民間マンションのパターンが大別して二つのタイプに別れて来た。一つは従来の区内副都心の近郊にあって交通至便なるもので住居環境は多少犠牲になっても機能的なものにその価値を認めるもので住居規模も公共の分譲住宅の様な典型的なタイプに統一されることはなく小から大まではほぼ均等に分布している。図1、又マンションの初期時代には高級エリートのイメージが強く入居者も当時の大会社役員、部課長級の率が減少し以後公務員2.1~4.4%，自由業4.2~8.7%と率が増加しているし（不動産経済研究所資料）仕上がり程度も大衆層を対象としたものにまで波及していることは言う迄もない。前者は市街地にあって住居の条件の中でも交通至便を機能としての旗標を掲げ、営業政策として豪華な気分を売物にしたものであり、後者は住居条件の中でも閑静、明るい、緑、郊外の感じ等の生活環境を主眼に於てたものであり、かってそれだけではマンション企業としては成立しなかったであろうと思われる分野のものである

るが広い敷地が確保出来ること、厚生施設等も総合的計画によれば、利益の裏付けがある範囲内で可能なこと、同タイプの住宅が大量出来ることによってコストダウン出来ること、地価が安価なること、等で販売価格を引下げ、一般の購買圏内価格にまで落着つけたものである。これは郊外に賃貸住宅と平衡して計画された公団の大量分譲住宅にほぼレベルを合せたものであろう。従って、居住者タイプも、公団普分入居者タイプと、役員自由業の多い初期タイプとの層がある様に思える。

図2 これは年収においても公団の特別分譲住宅、積立分譲住宅、民間戸建（低額住宅）は年収100万以下が大多数なのに公団普通分譲、公社一般、民間一般、民間戸建（中額）の入居者は120万円がピークなのに比して民間マンション、民間戸建高額が170万円をピークに250万円までは減少するが、300万以上の高額所得者も可成多いという結果も出ている。図3 又販売価格においてもこれを裏付けるデータが出ている。

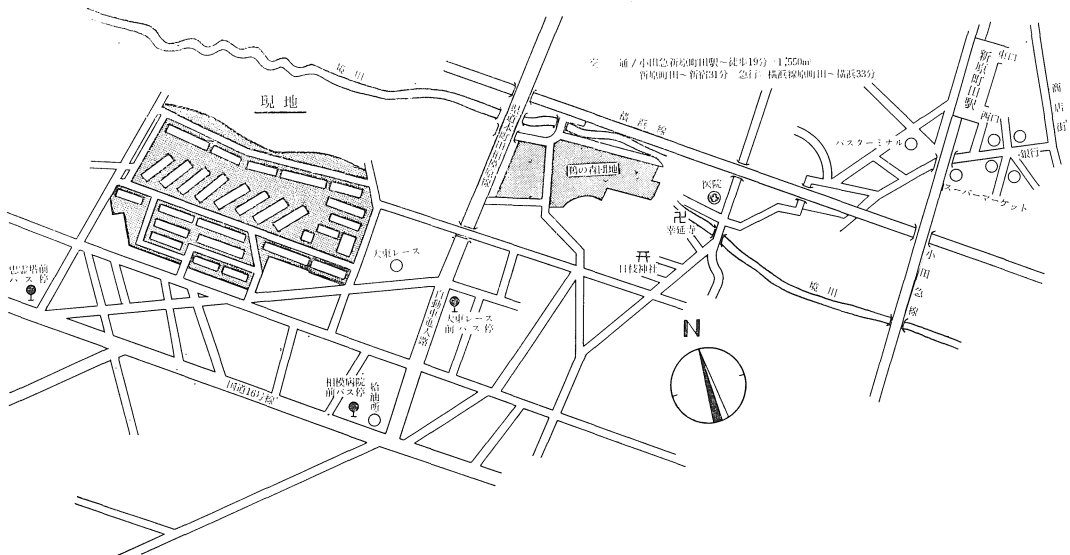


図 4

○ 調査対象及方法

今回の民間マンションの販売価格と売れ行きの速度の関係を考察することはより信頼出来るデーターを得たいことから、統計母体を同一条件下において比較してみることが肝要であるので、調査対象として、同タイプ同一団地、同一方位の戸数の多いものとした。図4.~9.

調査物件概要

所在地 神奈川県相模原市鶴の森字柏木
交通 小田急新原町駅〜徒歩19分(1,550m)
新原町田〜新宿31分(急行) 横浜線原町

田〜横浜33分

敷地面積	66,048㎡	建築面積	64566,334㎡
主要設備	東京ガス・神奈川県営水道、電気団地自動電話・給排水衛生設備（集中浄化方式）・焼却炉・駐車場（有料）遊園地・スーパーマーケット・集会所		
管理費	月1戸当り 3DK1,800円 3LDKA型 2,300円 3LDKB型 2,000円		
住戸タイプ	3DK	69,785㎡ (21,109坪)	64戸
	3LKA型	116,228㎡ (35,158坪)	40戸

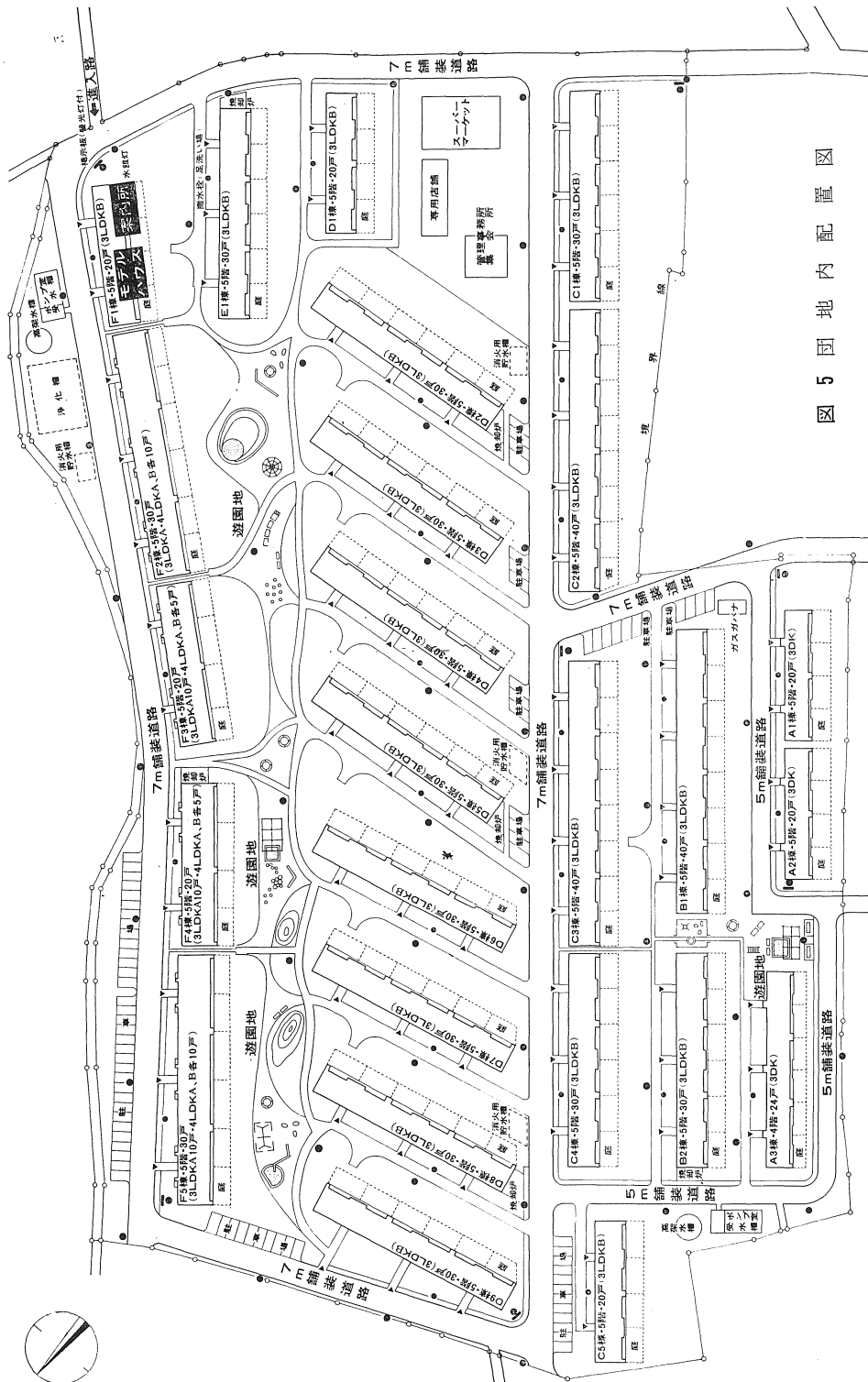


図 5 団地内配置図

3LDKB型 88,140㎡ (26,662坪) 480戸

4LDKA型 132,614㎡ (40,115坪) 15戸

4LDKB型 129,218㎡ (39,088坪) 15戸

4LDK・A型 2,500円

4LDK・B型 2,500円

給排水設備の共用部分、電気設備の共用動力照明等を含む

共用階段の清掃費、芝、植木の手入れは不舎。

駐 車 場

全敷地で97台駐車可 1台には使用料

月3,000円 保証金6ヶ月

1階は その前の庭 (34~84㎡) の専用利用権付

43年10月6日に売出した団地内の 25棟の建物の中、D₂棟、D₈棟、3LDK B 60戸、C₁棟、C₂棟3 LDK B70戸、

A₁棟、A₂棟 (3DK) 40戸は会社へ一括販売したため販売速度順位の測定の対象にならないから除外し、1 棟だけ4階建のA3棟、3DK24戸は5 階建の階数別特性を出すため統計対象から除外した。結局調査対象の戸数タイプは18棟510戸となった。

この18棟の中、住戸タイプ、完成時期、配置環境等から大別して、次の3グループに大別して表3.4.5各グループ別でその大勢を総合すると、各グループの特性に多少変化を見ることが出来る。

表6 図14 15 16

3LDK-A平面図 116.228㎡ (35.158坪)

SCALE 0 1 2 3m

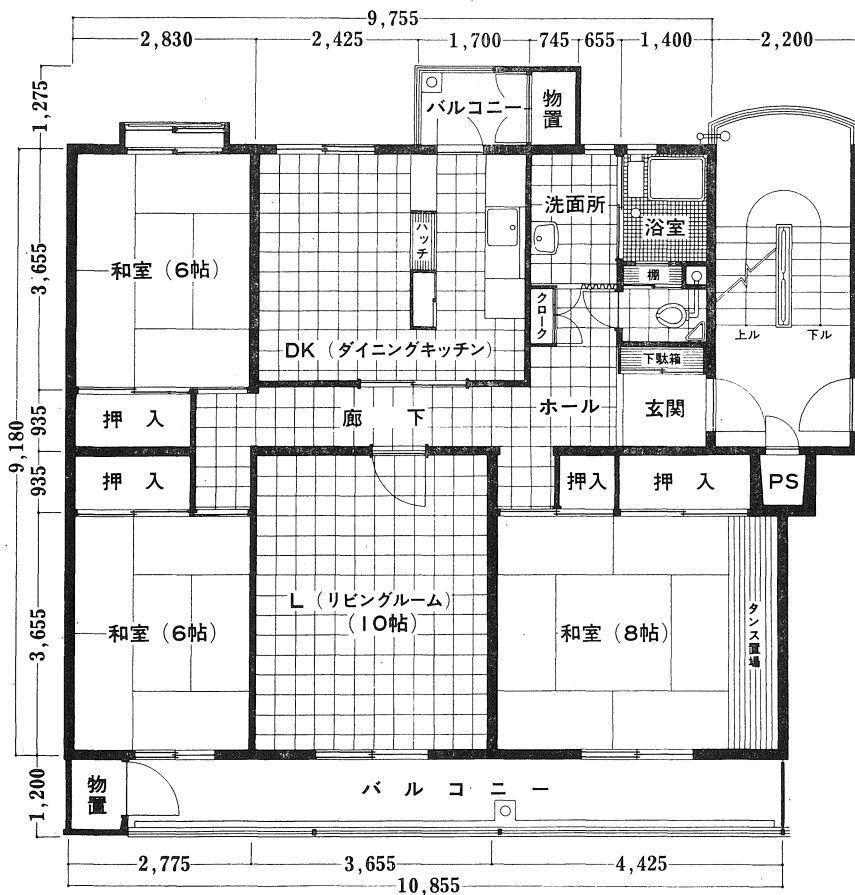


表 2 建 物 完 成

第一期工事	3LDK・B型 60戸		44年1月完成
	3LDK A型	20戸	44年2月完成
	3LDK B型	50戸	
	4LDK A型	15戸	
	4LDK B型	15戸	
	3DK	24戸	44年3月10日完成
	3LDK A型	10戸	
	3LDK B型	60戸	
	4LDK A型	5戸	
	4LDK B型	5戸	
第二期工事	3DK	40戸	44年4月10以降 順次完成
	3LDK A型	10戸	
	3LDK B型	370戸	
	4LDK A型	10	
	4LDK B型	10戸	

表 3 A グ ル ー プ

棟 タイプ	D ₁ 棟	E	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	F ₅	
3LDK A				10	10	10	10	40
3LDK B	20	30	20					70
4LDK A				10	5	5	10	30
4LDK B				10	5	5	10	30
計	20	30	20	30	20	20	30	170

表 4 B グ ル ー プ

棟 タイプ	D ₆ 棟	D ₇ 棟	D ₈ 棟	D ₉ 棟	C ₄ 棟	C ₅ 棟	B ₂ 棟	計
3LDK A								
3LDK B	30	30	30	30	30	20	30	200
4LDK A								
4LDK B								
計	30	30	30	30	90	20	30	200

3LDK-B平面図 88.140m² (26,662坪)

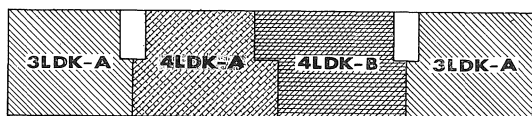
SCALE 0 1 2 3m



図 7

表 5 C グループ

棟	D ₄	D ₅	C ₃	B ₁	計
タイプ					
3LDK A					
3LDK B	30	30	40	40	140
4LDK A					
4LDK B					
計	30	30	40	40	140

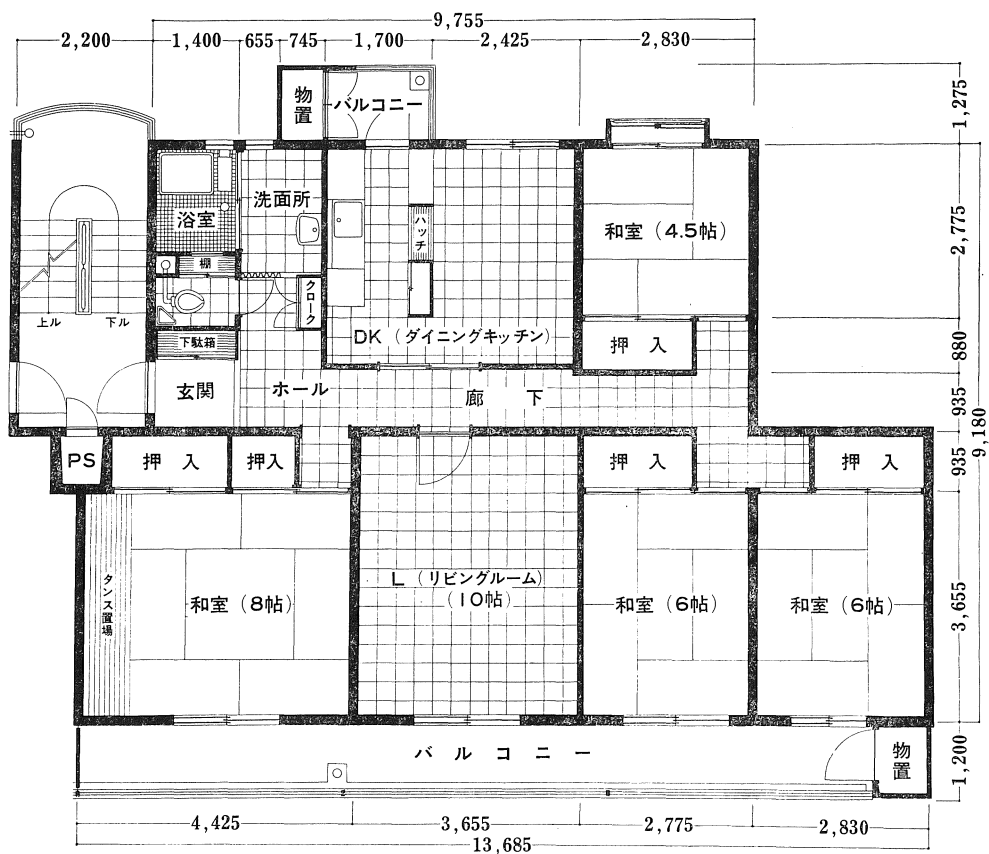


販売価格の適性を論ずるには同一条件下に於てその妥当性が比較出来るものであるから、各棟を縦割りにして同タイプの各階層と価格の違いが販売速度に現われる結果を記録してみると、大要図10～13に提示したものが各グループの代表のタイプと思われるものである。

これによると、この価格の場合、各階とも下階と上階から先に売れ中階の販売日数がどの棟とも最も多く要している。通常1階は相当価格を引下げても日照通風が悪く騒音盗難の心配などから売れにくいのが普通であるが、この場合は1階居住者にのみ前庭の利用権が付いていることから、同タイプの直上階の2階よりも総額にして10～20万高いにもかかわらず早く売れていると言うことは家庭とは家と庭をもって構成されている格言通り庭に対する要望度が如何に強いを示すものであると考えられる。又同棟中、同階同タイプの場合は一搬に端隅の心理的、落ち着き感からか、両端部から売足が早いのが通常であるので両端部は次の内側よりも価格を高くする場合が多いが、この団地では建物側面に窓を設けない関係からか端部を特に高くすることはなかったのでこの特

4LDK-A平面図 132.614m² (40.115坪)

SCALE 0 1 2 3m



徴が販売速度に特に顕著である。各階の縦、横の販売速度を見たものの販売速度のタイプとしてはCグループでは売足が速く発売日の10月6日に売れたものが多いところからグラフのタイプは図12に代表される様なものである。Aグループでは3LDKA, B4LDK, A, Bの各タイプが混合している為同階中、横の売足を比較することは妥当でないかも知れないが、他のグループと相似た図相となっている。図13 この団地で代表的特徴と思われるのはF4棟で縦号室例と縦2号室例の売行きが平均して約19日と101日であることは同階中でも両端の販売価値で調整する方も然る可きかと考察する。C5棟 図11. C3棟は場所はCグループにあり乍ら、Bグループの中間に位置するところから現象も中間的図相である。

上下階の関係についてはあらかじめ各階の販売日数の平均値の取りそれを一応その階の販売日数の代表値とした。各棟毎に作図するとグループ的な変位地域を超えて矢張り上下階の売足が速く中間層が遅れている。図14.

15.16、一般には同価格の場合は、中間が先に売れ次に下階、最後に上階となり最上階は雨もり階段疲労、屋上日射等の弊害があるところから最もよくないのが通例であるが価格のハンディが大き過ぎた為か5階が最も早く売れている。各棟をグループ別に集記すると図14.15.16の様な図相となる。グループ編成の組合せにも各棟の販売性向が最適であるかは結果論からみて問題は残るが一応グループ特性及び階層特性が司ると思う。Cグループは早く売れたため階層の差があまり見られず、図16Bグループは階層差がある為、完売には一部分が永く残り、図15Cグループはその中間的性向といえよう。図14

おわりに

販売性向別のグループの編め方としても当を得難かったが、一般に、配置環境、入居可能時所、バス停からの距離、日照、通風状況等のハクターを含む総合解釈するにE棟、F₁棟、F₂棟、F₃棟、D₄棟、D₅棟、C₃棟、

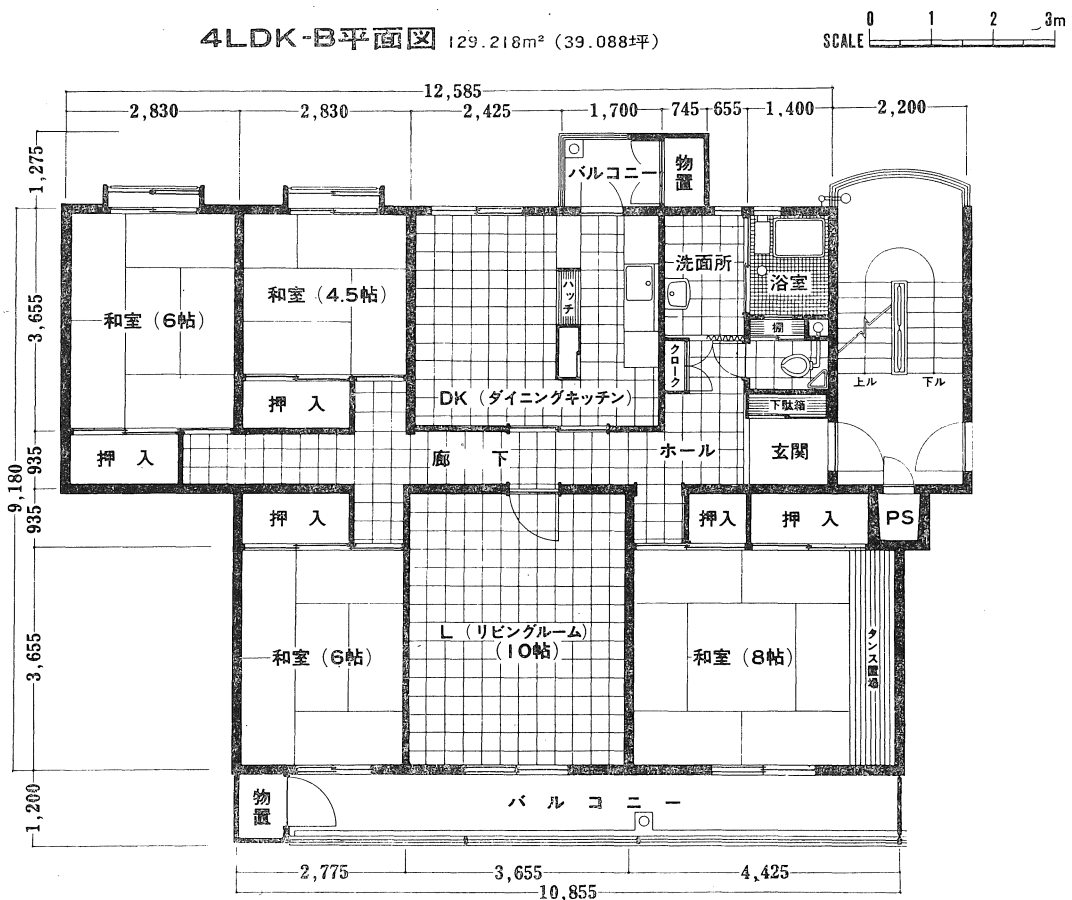


図 9

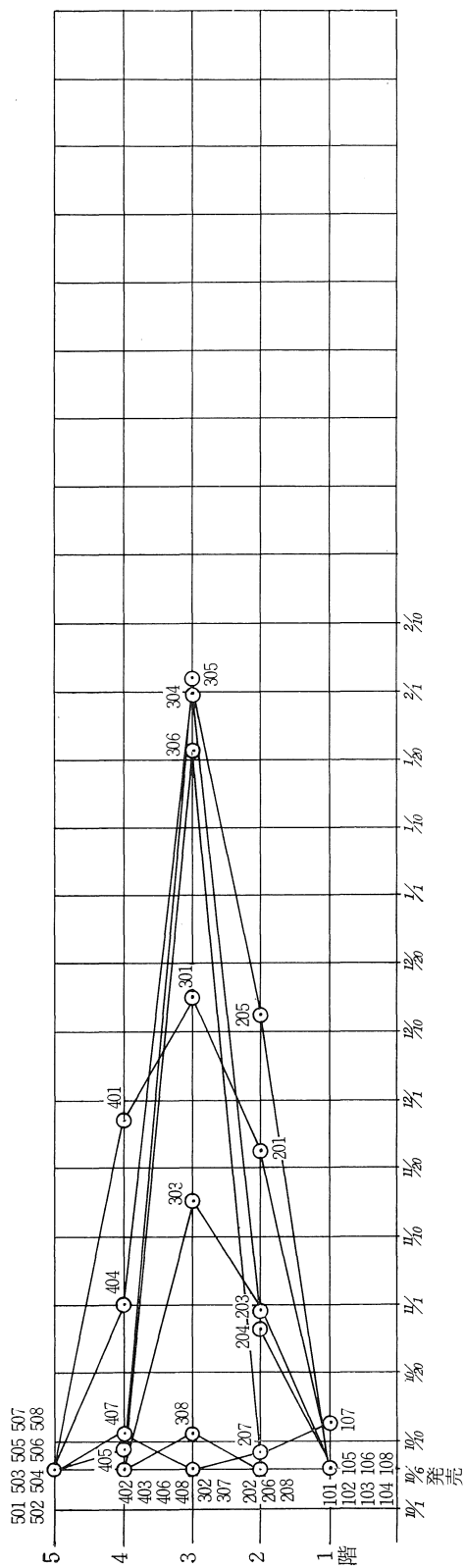


図10 C3棟 上、下階が発売と同じに売れ中階が残ったタイプの例

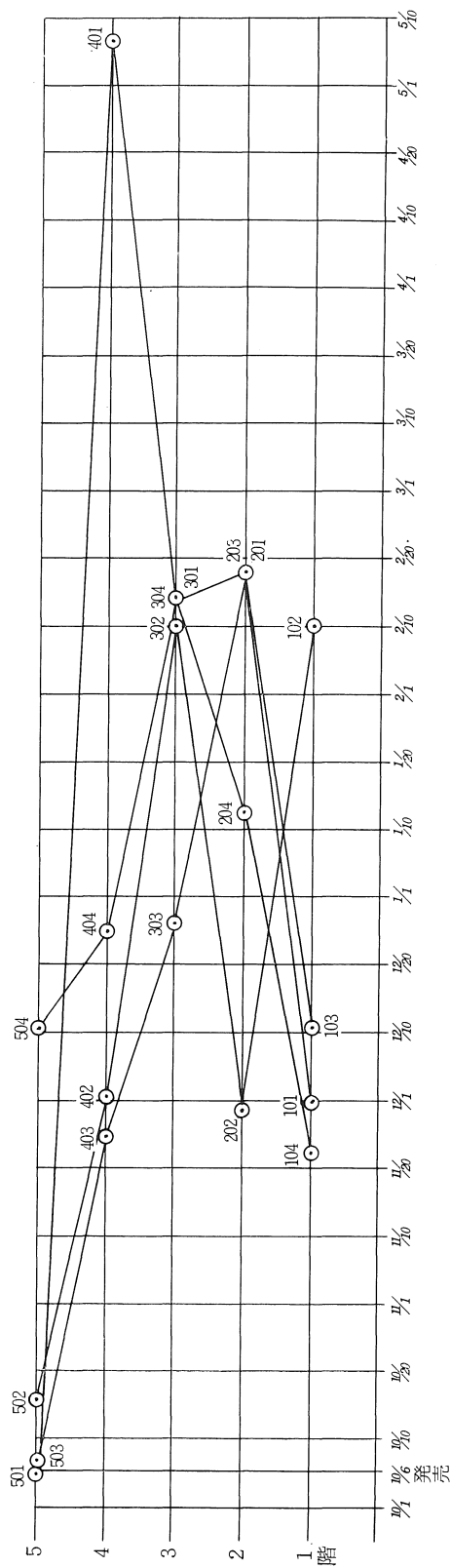


図11 C5棟 上階が早く売そ下階、中階の準に売れたタイプの例

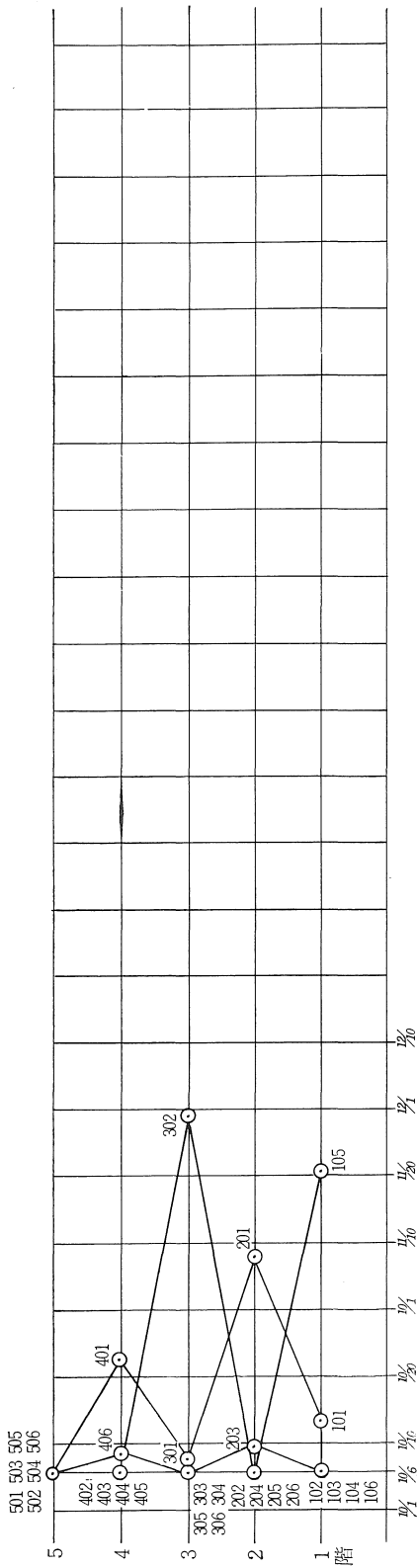


図12 D4棟 上ノ下階が早く売れ中階は比較的早く売れたタイプの例

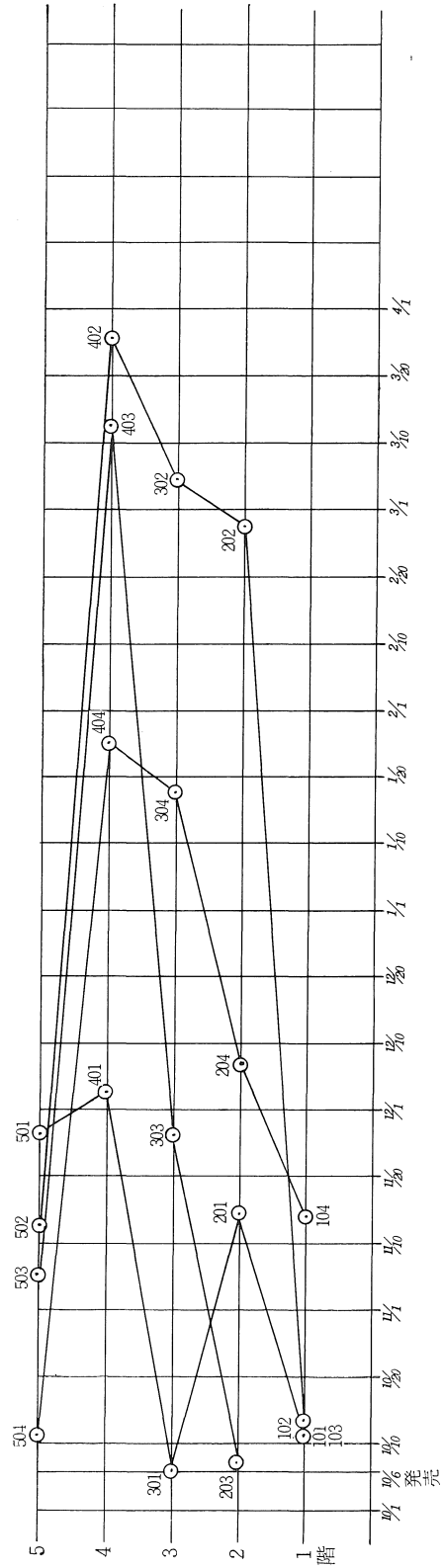


図13 F4棟、下階が早く売れ4階が比較的遅れたタイプの例

B₁棟の団地内を斜に結ぶ東西ラインの売足が早くこの中特にB₁棟、C₃棟、D₄棟、D₅棟が早く又上下階及端、中の格差が殆んどない。図16 配置図は 図5参照

そしてこの線より南にある D₁棟は1階は早く売れているが上階がやや遅れ、北にある F₄棟、F₅棟、D₆棟、D₇棟、D₈棟、D₉棟、C₅棟、C₄棟、B₂棟は総じて中階の遅れが特に目立ち緩慢な中だるみの図相相となり図15

平均販売日数も77.3日と増えて来る。結局売足は価格と相関するものであるからこの売値格差が結果的に適切を欠いたと思われる節を見受けるが、価格は全条件を包括する総合的価値評価であるので価格調整を理論的に行なうことにより販売速度を論理づけることは出来得なかったがこの調査が今後の分譲企画の参考の資に供し度いと思うところである。

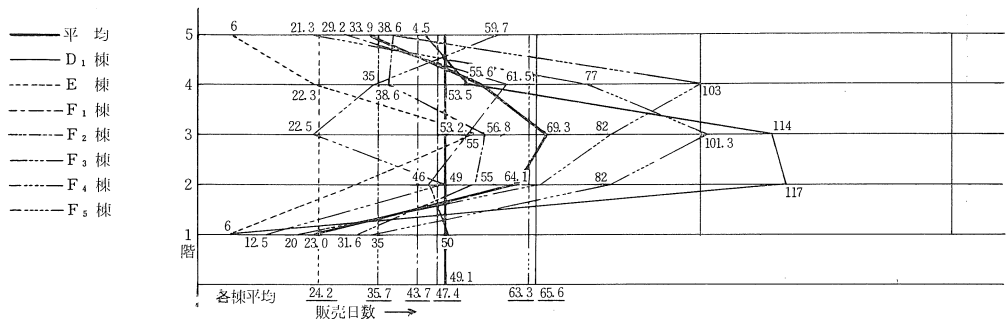


図14 Aグループ

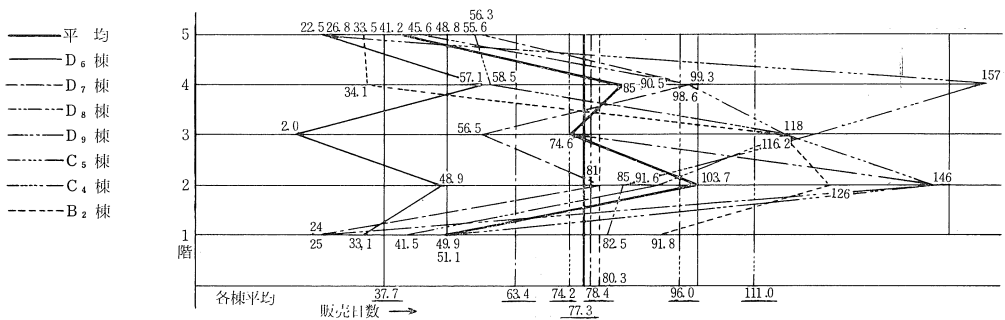


図15 Bグループ

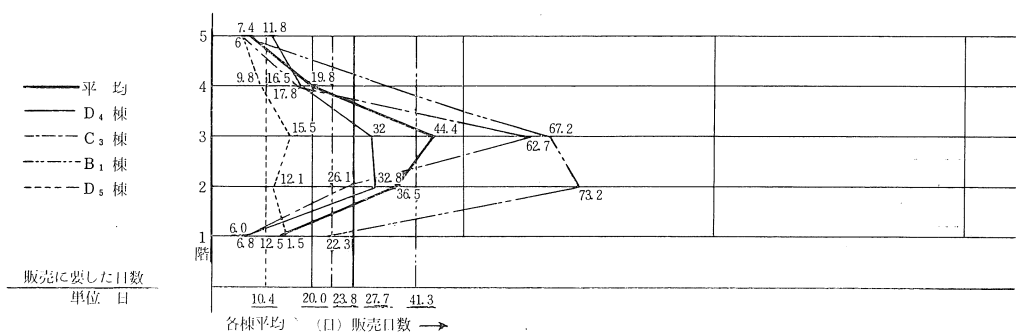


図16 Cグループ

表 6.

		D ₁ 棟	E 棟	F ₁ 棟	F ₂ 棟	F ₃ 棟	F ₄ 棟	F ₅ 棟	平 均
	各棟平均所要日数	67.1	24.2	47.4	43.7	35.7	65.6	36.3	49.1
5 階	平均日数を基準とした加不足率 販 売 所 要 日 数	-33 45	-76 6	-39 29.2	21 38.6	+67 59.7	-44 37.2	51 21.3	-28.2 33.9
4 階	"	-21 53.5	-8 22.3	+29 61.5	-41 37.6	-2 35	+99 103	+79 77	+19.3 55.6
3 階	"	+69 114	+77 55	+12 23.2	+27 56.8	-37 22.5	+25 82	+136 101.3	+44.1 69.3
2 階	"	+74 117	+32 31.8	-3 46	+25 55	+37 49	+7 68	+90 82	+37.5 64.1
1 階	"	-11 6	-76 6	+5 50	-28 31.6	-65 12.5	-70 20	+19 35	-32.3 23.0
—		—	—	—	—	—	—	—	—
—		—	—	—	—	—	—	—	—
平 均	平均日数を基準とした加不足率 販 売 所 要 日 数	+15.6 67.1	-10.2 24.2	+08 48.0	-76 43.9	0 35.7	+34 68.0	+54.6 63.3	+8.1 50.0

		D ₆ 棟	D ₇ 棟	D ₈ 棟	D ₉ 棟	C ₅ 棟	C ₄ 棟	B ₂ 棟	平 均
	各棟平均所要日数	37.7	63.4	78.4	111.0	96.0	74.2	80.3	77.3
5 階	平均日数を基準とした加不足率 販 売 所 要 日 数	-27 26.8	-12 56.3	-39 48.6	-59 45.6	-77 22.5	-24 55.6	59 33.5	-42.4 41.2
4 階	"	+51 57.1	+56 99.3	+20 90.5	-11 98.6	+63 157	-22 58.5	-58 34.1	+14.1 85
3 階	"	+47 20	-11 56.5	-37 4.6	+51 17	+28 123	+59 118	+44 116.2	+10.7 89.3
2 階	"	+27 48.9	+27 81	+86 146	+31 146	-12 85	+23 91.6	+56 126	+34.1 103.7
1 階	"	+13 33.1	+63 24	-68 25	-54 51.1	-15 82.5	-28 41.5	+14 91.8	+32.7 49.9
—		—	—	—	—	—	—	—	—
—		—	—	—	—	—	—	—	—
平 均	平均日数を基準とした加不足率 販 売 所 要 日 数	-1.8 37.2	-0.6 63.4	-0.8 77	-17.6 91.7	-2.6 94	+1.6 73	-0.6 80.3	-3.2 73.8

		D ₄ 棟	D ₅ 棟	C ₃ 棟	B ₁ 棟				平 均
	各棟平均所要日数	20.0	10.4	23.8	41.3				27.7
5 階	平均日数を基準とした加不足率 販 売 所 要 日 数	-42 11.6	-43 6	-75 6	-96 6				-64 7.4
4 階	"	-11 17.8	-13 9.8	-31 16.5	-16 35				-17.7 19.8
3 階	"	+60 32	49 15.5	+163 62.7	+62 67.2				+83.5 44.4
2 階	"	+64 32.8	+16 12.1	+9 26.1	+77 73.2				+41.5 36.5
1 階	"	+70 6	+44 15	-72 6.8	-47 22.3				-1.3 12.5
—		—	—	—	—				—
—		—	—	—	—				—
平 均	平均日数を基準とした加不足率 販 売 所 要 日 数	+28.2 20.4	+10.6 11.7	-1.22 3.6	-4.0 40.7				+8.4 24.1